Gat in de markt

'Beachtennis begon gewoon als een geintje'

Altijd lekker weertje hier, maar hoe is het gesteld met het ondernemersklimaat op het eiland? Hebben ze de wind in de rug of waaien ze om? Amigoe vraagt het ondernemers. Deze week: Sjoerd de Vries.



Sjoerd de Vries (l), Marc Kiezebrink (m), Jochem Ros (r)


Aan de bar bij BTA, locatie Tropicana

Wat doen jullie?
"We hebben eigenlijk drie takken van sport. We hebben een tennisschool, een activiteitenbureau en een beachtennisclub. Met name het beachtennissen op de velden van Tropicana is nu erg bekend, maar toch is dat de nieuwste tak. Ik ben begonnen als tennisleraar, gewoon met een tennisracket."

Waar kwam het idee voor deze onderneming vandaan?
"De eigenlijke oorsprong lag bij de tennisschool. Als tennisleraar ben ik hier twintig jaar geleden naartoe gekomen en vanuit die positie heb ik de Tennis Academy opgericht. Met name voor de hotelsector ben ik tennisprogramma's gaan opzetten en leiden. Elk jaar organiseerden we het zogeheten Plaza Tennistoernooi op de parkeerplaats van Playa Linda. Iedereen die van gezelligheid houdt, kwam daar naartoe. Of je nu kon tennissen of niet. Het was het mooiste wat er was, een fenomeen. Daaruit is het concept ontstaan voor wat nu beachtennis is, het ging om de gezelligheid en om de lol. Tribunes vol met een bordje pizza op schoot en een biertje in de hand. Geweldig. Op een gegeven moment had ik het even met tennis gehad. Ik had, zeg, maar een 'tennisburn-out'. Het was tijd voor iets nieuws: dat werd beachtennis. Het was grappig, want we hebben het in 2003 op een manege in Nederland ontdekt. Een paar tennissers hadden een volleybalnet gespannen en balden met een tennisracket heen er weer. Dat noemden zij beachtennis. Dat vonden wij - Jochem Ros en ik - wel interessant en we besloten het concept op Aruba te proberen. Eerlijk gezegd kwam het enthousiasme vooral bij Jochem vandaan, want ik vond er in eerste instantie niet zo veel aan. Toch besloten we ervoor te gaan. We legden twee velden aan bij Moomba en begonnen gewoon. Pas jaren daarna kwamen de *paddles*, toen waren het nog rackets. Die paddles maakten het pas echt populair, toen vond zelfs mijn vrouw het opeens leuk."

Wat maakt jullie uniek?
"De toernooien, de *leagues*. En met name de organisatie daarvan. Dat is uiteindelijk waarom mensen lid worden. Er zit uren werk in. De planning van de wedstrijden, het bijhouden van de scores en de simpele en overzichtelijke manier waarop het gaat. Je checkt 's middags tegen wie je 's avonds moet spelen en hoe laat. Alles in hapklare brokken en perfect geregeld. Dat is uniek hoor, op Aruba."

Wat vergeet je nooit meer?
"De manier waarop wij aan paddles zijn gekomen, daar zit een verhaal achter. Daar kan ik een spannend jongensboek over schrijven. Zo ben ik ergens zelfs nog *executive director* van beachtennis USA. Hoe dat komt? In 2008 was hier een Amerikaanse zakenman. Nogal rijk en succesvol. Wij nodigden hem uit voor een potje beachtennis en hij was lyrisch. Bij het weggaan riep hij naar me: *"I'm gonna call you"*. Natuurlijk hoorde ik vervolgens niets van hem, maar twee maanden later hing hij opeens aan de lijn, ik was dan ook verrast. Hij had een ticket voor me geboekt, want hij wilde de sport introduceren in de VS. Nou, ik kwam daar als tennisleraartje dat twee veldjes op Aruba had aangelegd en werd geïntroduceerd bij de *godfathers* van echt grote sportevenementen zoals de Olympische Spelen. Allemaal gigantisch rijk. Samen met mij wilden zij beachtennis in de VS lanceren. Ik snapte niet waar zij het over hadden, maar ik zei: *"I'm in!"* Er volgde een miljoenencampagne. Er kwamen een logo's, luxe bars, prachtige courts en plasmascreens. Er stond zelfs dagelijks een televisiestation om *live* verslag te doen. Stond ik daar elke ochtend te praten in het televisieprogramma 'Goodmorning America'. Alles supermodern. Van Miami gingen we door naar Fort Lauderdale en Charleston. De Amerikanen vonden het geweldig, waren dolenthousiast. We gaven *clinics* aan stijlvolle Amerikanen die allemaal wild dansten op de muziek. Het was één groot feest, een spektakel. Ik stuurde foto's naar mijn vrienden thuis, anders zouden zij mijn verhalen nooit geloven. Alleen het probleem was dat we van plaats naar plaats reisden en dus geen vaste stek boden waar mensen naartoe konden gaan. *The circus leaves town* zeg maar. Het was een groot succes, maar niet blijvend, want we vertrokken weer met de hele karavaan naar een andere staat. Wat wel een leuke bijkomstigheid was, is dat we tijdens een groot toernooi in Miami tegen een stel ervaren spelers stonden. 20 000 dollar stond er op het spel. We speelden tegen ene Bertrand Coulet uit Reunion en zijn partner Matteo Marighello. Die lui hadden nog nooit een tennisracket in hun handen gehad, want zij speelden altijd met paddles, maar sloegen ons toch compleet van de baan en gingen er vandoor met het prijzengeld. Na afloop raakten we in gesprek en dat was het begin van de introductie van beachtennis-paddles. Al zijn de Italianen, Jean Luca en Massimo, er in 2006 officieel mee gekomen op Aruba, het vond allemaal rond dezelfde tijd plaats. Bertrand Coulet werkt hier nu al jaren op het eiland als beachtennisleraar. Inmiddels is Amerika ook over op de paddles, maar ik ben er niet meer bij betrokken."

Hoe vind jij het ondernemersklimaat op het eiland?
"Ondernemen op Aruba is ad hoc en dat past bij mij. Flexibel kunnen inspelen op veranderingen en dingen die het moment met zich mee brengen. Het past bij mijn persoonlijkheid. En ook bij Jochem. Maar als je groeit, heb je structuur nodig, en daarom hebben we Marc Kiezebrink twee jaar geleden gevraagd om partner te worden. Mark werkt gestructureerd en vinkt lijstjes af. Hij is administratief sterk. Wij niet. Dus het vult elkaar perfect aan. We zijn een topteam."

Waar wil je volgend jaar staan?
"We gaan uitbreiden. Eerst wilden we naar Curaçao, maar dat is mislukt. We hebben besloten ons helemaal te richten op Aruba. Daarom gaan we uitbreiden met zes courts en willen we groeien naar 700 leden. Daarbij is het jaarlijkse internationaal toernooi groeiende. Het gaat het grootste evenement worden van Aruba. We zijn begonnen met 400 deelnemers en afgelopen jaar zaten we al aan 800 deelnemers. Volgend jaar krijgen we waarschijnlijk 1200 deelnemers."

Naam bedrijf: Aruba Tennis Academy/Active Events NV.
Handelsnaam: Beachtennis Aruba (BTA)
Opgericht in: 2000
Naam eigenaar: Sjoerd de Vries, Jochem Ros en Marc Kiezebrink
Locatie: Naast hotel Tropicana, JE Irausquin Blvd. 248
Openingstijden: acht uur tot elf uur 's ochtends en van vier uur 's middags tot sluiting (afhankelijk van de avond).
Personeel: 5